

Tecno Clean: i CAM, gli appalti verdi e le PA

Come adeguarsi alla nuova normativa ministeriale che, dopo aver adottato i CAM (Criteri Minimi Ambientali), prescrive con il nuovo anno l'affidamento almeno del 50 per cento degli appalti pubblici ad aziende "verdi"? Un interrogativo, quello esposto in premessa, che accomuna, pur da prospettive diverse, le imprese di servizi e gli enti locali. Gli strumenti per una risposta esauriente su come affron-



tare le nuove richieste del mercato li fornirà il convegno di informazione e formazione "I Cam e gli appalti verdi delle pubbliche amministrazioni", organizzato il 25 gennaio 2013 all'auditorium della Regione Friuli Venezia Giulia, in via Roma a Pordenone. A promuovere l'incontro, credendo l'occasione dell'aggiornamento della normativa un'opportunità per le imprese di qualificare il proprio servizio, è Tecno Clean, azienda di Cordenons che da oltre vent'anni opera nell'ambito dei sistemi per la pulizia e la sanificazione industriale.

La giornata del 25 gennaio sarà un utile confronto tra esperti di settore, imprese di tutto il Nordest e istituzioni. Dopo l'introduzione a cura di Luigi Vazzoler, titolare di Tecno Clean, il dottor Gianni De Togni, della Scuola nazionale servizi, approfondirà la sostenibilità ambientale CAM, mentre il dottor Daniele Cantagalli si concentrerà sul quadro normativo e le certificazioni di prodotto. La Regione Friuli Venezia Giulia, che sostiene l'iniziativa, sarà presente all'appuntamento informativo con un membro della giunta, del consiglio e un funzionario referente del settore appalti.

[www.tecno-clean.it]

Totem: l'igiene a portata di mano

Una sana ed efficace abitudine per arginare la diffusione di virus e batteri è certamente quella di lavare spesso le mani. Che una prassi così semplice e apparentemente banale si riveli invece uno strumento di prevenzione estremamente efficace, non deve stupire, dato il ruolo conclamato delle mani quale principale vettore di infezioni. Ma cosa fare quando non è possibile ricorrere ad acqua e sapone? Una valida alternativa è oggi rappresentata dai gel igienizzanti ad alto po-

tere antisettico, ormai ampiamente venduti in comode confezioni tascabili. Malgrado ciò, non è raro dimenticarsi di portare con sé questo utile presidio.

Per ovviare al problema, e al contempo in-



centivare l'adozione di buone pratiche di prevenzione, è raccomandabile dotare le aree comuni di uffici e scuole con erogatori di soluzioni disinfettanti. È a tal fine che Medial International ha ideato Totem, un dispenser automatico di gel sanificante dotato di una pratica colonnina mobile. Questo prodotto, appositamente pensato per creare delle vere e proprie postazioni di igienizzazione, può essere facilmente spostato a seconda delle esigenze di installazione, grazie al suo minimo spazio di ingombro. Inoltre, al di là di garantire un consumo razionale della soluzione disinfettante, il funzionamento a fotocellula consente di abbattere i rischi di trasmissione di germi e batteri. Basterà infatti posizionare le mani sotto al dispenser per ricevere qualche goccia di gel. Una volta erogata, la soluzione agirà in pochi secondi, lasciando le mani morbide e piacevolmente profumate.

[www.medialinternational.com]

49
GSA
DICEMBRE
2012

Sorma e grandi imprese: alleati nel business

La filosofia di Sorma espressa dallo slogan della campagna "partner d'impresa" è la risposta concreta alle mutate condizioni del mercato del Professional Cleaning: sempre di più le grandi aziende e le superfici commerciali aperte al pubblico (dalla Grande Distribuzione Organizzata alla Grande Distribuzione Specializzata, dalla Superette ai Category Killers) richiedono prestazioni d'eccellenza a tutti i fornitori di pulizia. Le imprese di pulizia che si devono confrontare con questi cambiamenti incontrano spesso difficoltà



nel soddisfare le richieste, dovendo coniugare elevati standard qualitativi con prezzi aggressivi, comprimendo sempre più i margini. Sorma propone interventi mirati estraendo dalla sua tradizione migliaia di "casi simili" dai quali poter attingere per aiutare l'impresa di pulizia nell'assolvere al suo compito. Ciò si traduce nelle cosiddette "best practices" del Metodo Sorma che vanno oltre il "prodotto o il prezzo", ma consentono anche di sapere già "cosa proporre e come farlo"; un'impresa di pulizia, grazie alla professionalità Sorma, sa come soddisfare le richieste di cleaning di un centro commerciale o di un'industria specializzata, sapendo già quali prodotti specifici impiegare per ottenere i risultati richiesti, il tempo necessario e quindi i costi corretti di lavorazione e le criticità che possono emergere. Questo insieme di valori va decisamente oltre il normale rapporto fornitore/cliente e diventa la base su cui costruire una reale strategia di crescita.

[www.sormaeurope.it]